

	<p><b>BC Provincial Nominee Program – Business Plan Guide</b></p> <p><b>BC 省提名项目 – 商业计划书指南</b></p>
---	--

BC PNP 的申请人是未来的商业/企业的业主，因此应积极参与该商业计划的编撰，并熟悉商业计划的各个方面。BC PNP 办公室 希望 所提交的商业计划不超过 20 页 A4 纸。

### 1. 内容提要

- 用一页纸，指明该商业计划 是在不列颠哥伦比亚省新创建，或是部分/全部收购 现有企业。

### 2. 企业概述

- 描述商业模式，并确定具体提供的商品和服务
- 确定拟议中的商业/企业的关键成功因素
- 分析该商业/企业的可行性
- 描述作为申请人，你有何资质能承担此重任，它和你过去的商业/企业/管理经验的 关联
- 解释你将如何审慎对待这一商业机会

### 3. 公司和股东结构

- 详细描述商业结构的类型（自雇，合伙企业 或有限公司）
- 申请人股权 %，以及将来的商业/企业的创业资金的来源

#### 4. 管理结构

- 提供商业/企业的组织结构图，确定每个角色，和职位责任
- 重点说明在日常商业/企业管理活动中你个人担当的角色
- 如果有高管介入，请说明你与该名高管以前的工作关系
- 如果有商业合作伙伴介入，请说明他们以前的培训和工作经历与拟议中商业关联
- 如果有商业合作伙伴，供应商或其他关系人介入，请说明你是如何与对方相识的

#### 5. 运营操作

- 提供示意图，说明该企业将如何经营
- 指明你的产品，原材料或服务供应商的信息
- 描述你的商业/企业如何通过你的流程和运作增加产品附加值
- 确定你的产品/服务的直接客户
- 详细描述地理位置和实际布局，包括租赁或收购的物业面积
- 详细列举和描述资本投资需求，如设备及机器装备

#### 6. 工作人员

- 根据运营需要，给出对于加拿大永久居民或公民设立的新的职位说明，资历和薪酬信息
- 提供对于上述新职位的招聘时间表

#### 7. 市场分析

- 确定你的目标细化市场和产品/服务的定位
- 提供价格，分销渠道，促销活动策略
- 识别和分析细化市场的主要竞争对手
- 提供优势，劣势，机会，风险 ( SWOT, Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats ) 分析

#### 8. 财务分析

- 提供你的运作 包括你的产品/服务的 成本分析
- 提供的收支平衡点，投资回报率（ROI）分析
- 资产负债表
- 以月为单位的第一年现金流量预测

## 9. 投资进度

- 将投资分解，提供逐项说明，包括：主要资本投资，启动费用，库存和运作费用，包括雇员的工资。但不包括主申请人，主申请人家庭成员，租金，和前 6 个月的公用事业（3 个月，对于现存企业/连锁专营行业）
- 提供为完成上述投资的暂定时间表

## 10. 相关法律，法规和许可

- 指明相关法律，法规，牌照规定和其他条款对拟定中的商业/企业的限制 并描述你将如何应对。

## 11. 风险管理

- 说明你管理风险的策略，风险可以根据市场和财务分析确定，并伴随其他外部风险因素，如，进入行业的阻碍，汇率风险和其他未知商业风险因素。

## 商业计划书还必须提供的以下信息：

---

### 1. 参考文献

- 引用文献和网站的统计数据

### 2. 附录 1

- 3 年财务报表，包括资产负债表，损益表和现金流表 适当的假设说明

### 3. 附录 2

- 申请人简历，如果适用，包括高管和当地的合作伙伴

### 4. 附录 3

- 其他支持文件，如：商业/企业收购协议（谅解备忘录 MOU），特许经营协议，股东协议等等。
- 如果购买现有的商业/企业（部分或全部），请附上相关文件，如财务报表，公平的市场价值，股份登记证，购买协议。提供解释该商业/企业价值是如何被评估的。